

HDI Lebensversicherung AG

DAS BU-UNTERNEHMENS-RATING.

Das BU-Unternehmensrating von Franke und Bornberg untersucht die Professionalität von Lebensversicherungsgesellschaften im Umgang mit dem Risiko Berufsunfähigkeit. Hierbei wird die Eignung von Versicherern als Berufsunfähigkeitsversicherer auf Basis einer internen Untersuchung der Unternehmen in den Bereichen **Kundenorientierung in der Angebots- und Antragsphase**, **Kundenorientierung in der Leistungsregulierung** und **Stabilität des BU-Geschäfts** vor Ort geprüft. Die Voraussetzungen für ein langfristig stabiles und professionelles Betreiben der Berufsunfähigkeitsversicherung und die Kundenorientierung des Unternehmens sind die zentralen Prüfungspunkte. Franke und Bornberg untersucht in diesem Zusammenhang die Arbeitsabläufe und analysiert (nicht personenbezogene) Daten aus Vertragsbestand und Leistungsfällen.

Das BU-Unternehmensrating ist somit das einzige BU-Bewertungsverfahren, in dem die bewerteten Daten vor Ort verifiziert werden.

Die drei Bewertungsbereiche:

- Kundenorientierung in der Angebots- und Antragsphase
- Kundenorientierung in der Leistungsregulierung
- Stabilität des BU-Geschäfts

Die Bewertung des Unternehmens:

Teilbereich	Beurteilung	Gewichtung
Kundenorientierung in der Angebots- und Antragsphase	hervorragend	25 %
Kundenorientierung in der Leistungsregulierung	hervorragend	25 %
Stabilität des BU-Geschäfts	hervorragend	50 %
Gesamtwertung	hervorragend	FFF



Weitere Hinweise zum BU-Unternehmensrating finden Sie auf www.franke-bornberg.de

Marktentwicklung im Bereich der Arbeitskraftsicherung

Die Rahmenbedingungen für die deutschen Lebensversicherer waren schon freundlicher. Die auf europäischer Ebene künstlich erzeugte Niedrigzinsphase stellt für die Unternehmen eine große Herausforderung dar. Im Vergleich zu anderen Sparformen stehen Lebens- und Rentenversicherungen zwar noch gut da, aber nicht mehr allen Versicherern gelingt es die begehrten Garantien langfristig darzustellen.

Zudem nehmen die Kundenwünsche nach einer einfacheren, digitalen Kommunikation mit dem Versicherer zu. Das erfordert umfangreiche Investitionen in Technik und Infrastruktur bei gleichzeitiger Notwendigkeit, die Kosten zu senken, um attraktive Produkte anbieten zu können.

Die Absicherung der Arbeitskraft bleibt neben der Altersversorgung auch zukünftig eine wichtige Kernkompetenz der Branche, denn die Arbeitskraft ist oft das wichtigste Gut eines Menschen. Geht sie verloren ist ein sozialer Abstieg kaum zu vermeiden, denn die gesetzliche Absicherung stellt in diesem Falle bestenfalls eine Grundversorgung dar. Nur mit einer zusätzlichen privaten Vorsorge kann es gelingen, den gewohnten Lebensstandard zu erhalten.

Auch bei den so wichtigen Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen bieten Versicherer Garantien. So wird für eine einmal abgeschlossene Vorsorge ein Höchstbeitrag festgelegt, der sicherstellt, dass man seinen Vertrag dauerhaft bezahlen kann.

Neben einer Beitragsgarantie stellen die Versicherer attraktive Überschüsse in Aussicht, die durch eine vorausschauende Kalkulation und solides Wirtschaften entstehen. Diese Überschüsse senken den zu zahlenden Beitrag für die Kunden deutlich unter das Niveau der garantierten Beiträge ab.

Solche Überschüsse können dauerhaft aber nur diejenigen Unternehmen bieten, die in diesem Geschäftsfeld nicht nur offensiv sondern vor allem auch kompetent agieren. Ein gutes Produkt zu einem attraktiven Preis anzubieten ist dabei heute selbstverständlich und längst kein Wettbewerbsvorteil mehr. Gefragt von Kunden- und Vermittlerseite ist zunehmend der Nachweis, dass ein Versicherer sein Geschäftsmodell nachhaltig betreibt und damit langfristig ein stabiler und fairer Vertragspartner ist. Zudem muss die Bereitschaft des Unternehmens erkennbar sein, Arbeits- und Entwicklungsprozesse stetig voranzutreiben, um Kundenorientierung und Effizienz laufend zu verbessern.

Genau an diesem Punkt setzt das BU-Unternehmensrating von Franke und Bornberg an und bietet eine entsprechende Orientierungshilfe. Geprüft werden die entscheidenden Unternehmensparameter, die für ein erfolgreiches Handeln im Geschäftsfeld Arbeitskraftsicherung wichtig sind. Und dieses nicht nur auf der Basis abstrakter Daten, sondern durch konkrete Einblicke in die Abläufe vor Ort.

Aktuelle Entwicklungen und Veränderungen im BU-Markt im Überblick:

Der Markt öffnet sich

Langsam aber sicher gewinnen bedarfsgerechte Alternativprodukte zur BU an Bedeutung. Sie bieten Kunden eine Chance zur Absicherung der Arbeitskraft, für die aus finanziellen oder gesundheitlichen Gründen eine BU nicht erschwinglich ist. Mehr und mehr Vermittler und zunehmend auch der Verbraucherschutz erweitern ihr Beratungsspektrum. Aber es bleibt noch viel zu tun: So bietet vor allem die Erwerbsunfähigkeitsversicherung noch erheblich Potentiale, denn sie wird aktuell in ihrer Leistungsfähigkeit noch unterschätzt. Dabei bietet sie insbesondere für körperlich Tätige ein attraktives Preis-/ Leistungsverhältnis.

Qualitätsbewusstsein wächst

Die große Aufmerksamkeit, die der Franke und Bornberg-Studie zur Stabilität der BU-Versicherer zuteil wurde, zeigt: Branchenweit wächst das Bewusstsein für eine langfristig angelegte und nachhaltige Geschäftspolitik – besonders im Bereich der Existenzsicherung. Während die Studie auf den Teilbereich der Stabilität fokussiert, beleuchtet das BU-Unternehmensrating von Franke und Bornberg in Verbindung mit den Produktratings alle relevanten Aspekte der Berufsunfähigkeitsversicherung und besitzt damit die größte Aussagekraft.

Digitalisierung auf dem Vormarsch

Die sogenannten InsurTechs machen es vor: Digitale Beratung auch für komplexe Vorsorgebereiche wie die Arbeitskraftsicherung kann funktionieren, wenn sie gut durchdacht und streng am Kundeninteresse ausgerichtet ist. Sie bildet damit eine neue Form der Kundengewinnung. Durch Kooperation und Übernahme von neuen Ideen können auch etablierte Anbieter davon profitieren, vorausgesetzt, sie nehmen die Herausforderung der Digitalisierung der internen Prozesse konsequent an.

Unternehmensqualität als BU-Versicherer

HDI Lebensversicherung AG

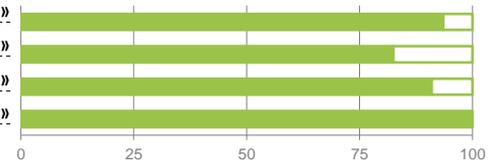
Teilqualität – Kundenorientierung in der Angebots- u. Antragsphase

»HERVORRAGEND«

Die Angebots- und Antragsphase umfasst das Produktangebot, die Gestaltung des Antragsformulars, die Antragsbearbeitung und die Prävention, um Anzeigepflichtverletzungen zu vermeiden. Der kundenorientierte Versicherer setzt in dieser Phase sein Know-how und professionelle Technik ein, damit der Vertrag sachgerecht, zeitnah und möglichst ohne Risiko einer Anzeigepflichtverletzung durch den Kunden zu Stande kommt. Sollten Beeinträchtigungen vorliegen, reagiert der kundenorientierte Versicherer flexibel mit Vorschlägen für die bestmögliche Absicherung.

Die Bewertung der Bewertungsbereiche im Einzelnen:

- Antrag.....»»»
- Prävention – Vermeidung Anzeigepflichtverletzung.....»»»
- Bedarfsorientierte Absicherung.....»»»
- Qualität der Antragsbearbeitung.....»»»



Bewertung

»HERVORRAGEND«

Franke und Bornberg bewertet die Teilqualität Kundenorientierung in der Angebots- und Antragsphase bei der HDI Lebensversicherung mit dem Qualitätsurteil »hervorragend«.

Das Antragsformular ist kundenorientiert gestaltet, enthält die wesentlichen Abfragen zur Risikoeinschätzung und wird regelmäßig überprüft und weiterentwickelt.

Der Kunde wird ausführlich über die Rechtsfolgen der vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung aufgeklärt. Maßnahmen zur Erkennung von Anträgen mit Potential einer Anzeigepflichtverletzung sind in die Arbeitsprozesse der Antragsbearbeitung integriert. Dazu gehören stichprobenhafte Überprüfungen der Gesundheitsangaben sowie zielgerichtete Schulungsmaßnahmen für den Vertrieb.

Das Unternehmen bietet den Versicherungsnehmern sehr gut am Kundenbedarf ausgerichtete Absicherungsmöglichkeiten:

- *Das umfangreiche Angebot umfasst verschiedene Optionen, darunter Dynamik, garantierte Rentensteigerung im Leistungsfall, Nachversicherungsgarantie und Differenzierung zwischen Versicherungs- und Leistungsdauer. Für Studenten und Auszubildende wird ein BU-Tarif mit einer Startoption angeboten. Als Alternative für Berufe relativ teurer Berufsgruppen steht eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung zur Verfügung.*
- *Die durchschnittliche Höhe der BU-Rente im Neugeschäft der Berufsunfähigkeitsversicherung des Jahres 2015 liegt oberhalb des Mittels der Vergleichsgruppe der gerateten Unternehmen. Das Versicherungsendalter der abgeschlossenen Verträge ist leicht unterdurchschnittlich mit gegenüber dem Vorjahr steigender Tendenz.*

Die Antragsprüfung erfolgt aufgrund hoher Qualitätsstandards sehr zeitnah, die Annahmquote der eingereichten Anträge ist überdurchschnittlich.



Unternehmensqualität als BU-Versicherer

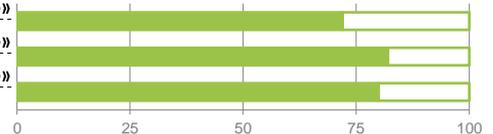
HDI Lebensversicherung AG

Teilqualität – Kundenorientierung in der Leistungsregulierung

»HERFORRAGEND«

Die Leistungsregulierung umfasst neben der eigentlichen Leistungsfallbearbeitung die Unterstützung des Kunden und die Herbeiführung einer sachgerechten Leistungsentscheidung. Der kundenorientierte Versicherer geht über eine reine Sachbearbeitung hinaus und setzt sein Know-how in Form einer Unterstützung des Kunden ein. Beispielsweise durch Aufzeigen von Wegen zurück in den Beruf. Kundenorientierung zeigt sich darüber hinaus durch eine zeitnahe Herbeiführung der Leistungsentscheidung, die zudem transparent, nachvollziehbar und im Kundeninteresse getroffen wird. Die Bewertung der Bewertungsbereiche im Einzelnen:

- Qualität der Leistungsfallbearbeitung.....»»»
- Unterstützung des Kunden.....»»»
- Qualität der Leistungsentscheidung.....»»»



Bewertung

»HERVORRAGEND«

Franke und Bornberg bewertet die Teilqualität Kundenorientierung in der Leistungsregulierung bei der HDI Lebensversicherung mit dem Qualitätsurteil »hervorragend«. Grundlage der Beurteilung ist eine repräsentative, anonymisierte Stichprobe vor Ort.

Der Kunde wird bei der Geltendmachung seiner Ansprüche in umfangreichem Maße unterstützt. Neben telefonischen Beratungsleistungen bei der Beantragung von BU-Leistungen in Form von Teleclaiming bietet HDI einen Vor-Ort-Kundenservice an, der Hilfestellung bei der Darstellung der individuellen medizinischen und beruflichen Situation im persönlichen Gespräch gibt.

Die ausgeprägte Kundenorientierung des Unternehmens im Leistungsfall spiegelt sich insbesondere in der persönlichen und transparenten Art der Kommunikation mit dem Antragssteller wider.

Regelmäßige Sachstandmitteilungen informieren den Kunden über den Bearbeitungsstand. Insbesondere bei einer Ablehnung werden dem Kunden die Grundlagen der Entscheidung verständlich erläutert.

Die Reaktionsdauer auf den Eingang des BU-Leistungsantrags konnte weiter verkürzt werden. Gleiches gilt für die Gesamtregulierungsdauer der abgelehnten Leistungsfälle, so dass nun sowohl bei den Ablehnungen als auch bei den Anerkennungen eine Regulierungsdauer unterhalb des Vergleichsgruppenmittels der letzten Jahre zu verzeichnen ist.

Bezogen auf die Leistungsentscheidungen ist die Anzahl der zeitlichen Befristungen und Individualvereinbarungen sowie der Rücktritte und Anfechtungen weiterhin gering. Positiv hervorzuheben ist die seit Jahren sehr niedrige Quote für Verweisung und Umorganisation – im aktuellen Jahr gab es gar keinen solchen Fall.



Unternehmensqualität als BU-Versicherer

HDI Lebensversicherung AG

Teilqualität – Stabilität des BU-Geschäfts

»HERVORRAGEND«

Stabilität ist gerade im BU-Geschäft eine der wichtigsten Größen, um dauerhaft Leistungen erbringen zu können. Stabilität kann nur erreicht werden, wenn in allen relevanten Bereichen des Unternehmens konsequent auf die Einhaltung wichtiger Rahmenbedingungen geachtet wird. Neben der Prävention zur Vermeidung von Fehlentwicklungen führt der stabile Versicherer regelmäßig Analysen zur rechtzeitigen Erkennung von Fehlentwicklungen durch.

Die Bewertung der Bewertungsbereiche im Einzelnen:



Bewertung

»HERVORRAGEND«

Franke und Bornberg bewertet die Teilqualität Stabilität des BU-Geschäfts bei der HDI Lebensversicherung mit dem Qualitätsurteil »hervorragend«. Das Unternehmen hat hervorragende Voraussetzungen, seine Bestände und Tarife stabil zu führen:

- Die Höhe und die Entwicklung der Schadenquote der letzten 5 Jahre lässt keine Auffälligkeiten erkennen.
- Inflationsschutz und Nachhaltigkeit: Der Steigerungssatz von laufenden BU-Renten aus dem Zinsüberschuss beträgt im Beobachtungsjahr 1,75 % bei Verträgen mit einem Rechnungszins von 1,25 %. Die Summe dieser Werte von 3,00 % liegt damit deutlich oberhalb der Inflationsrate. Auf der anderen Seite liegt der Wert unter der erwirtschafteten Nettoverzinsung des Jahres 2015 von 3,70 % sowie der laufenden Durchschnittsverzinsung von 3,30 %, was für eine nachhaltige und verantwortungsbewusste Festlegung der Überschussbeteiligung spricht.

Das Unternehmen verfügt über Annahmerichtlinien, die konsequent umgesetzt und regelmäßig überprüft und angepasst werden. Im Rahmen der Leistungsprüfung fördern kundenorientierte Maßnahmen wie der Vor-Ort-Service die Effektivität und Qualität der Bearbeitung. Darüber hinaus werden Reaktivierungspotentiale sehr gezielt beobachtet und genutzt.

Die umfangreichen Controlling-Instrumente wurden in den letzten Jahren konsequent weiterentwickelt und ermöglichen durch die Betrachtung von Zeitreihen das frühzeitige Erkennen von wichtigen aktuellen Entwicklungen.

Durch systematische Analysen von Bestands-, Neugeschäfts- und Leistungsinformationen können Risiken frühzeitig erkannt und Maßnahmen entwickelt und abgeleitet werden, um das Geschäft mit der Berufsunfähigkeitsversicherung langfristig stabil zu halten.



Franke und Bornberg GmbH
 Prinzenstraße 16
 30159 Hannover
 Tel. 05 11 – 35 77 17 00
 Fax 05 11 – 35 77 17 13
 info@franke-bornberg.de
 www.franke-bornberg.de